

Negocios de extranjeros en Cádiz. Belli & Cía. y Brachi & Cía.: dos razones para un mismo negocio (1689-1699)

M.^a Guadalupe Carrasco González
Universidad de Cádiz

El mito de Cádiz como «el Dorado» comercial y como fuente de beneficios mercantiles que permitían amasar importantes fortunas nace, precisamente, en la segunda mitad del siglo XVII. Naturales y extranjeros eran los responsables de una visión de Cádiz como nudo de comunicaciones y caja de los caudales americanos.

«Es la ciudad del mayor y más franco comercio de Europa, por ser el puerto desde donde salen y donde vuelven las armadas de flotas, galeones, azogues y demás navíos que se despachan a todos los puertos y provincias de Indias; y siendo en estos donde se consume la mayor parte de los frutos de España y de maniobras de Europa, es forzosamente Cádiz la caja donde se reciben todos los frutos y todos los géneros que se han de desembarcar... Y por la misma razón es Cádiz receptáculo también de todo lo que viene de las Indias en plata, oro y frutos, procedido de la venta de los géneros que se llevaron, y también de los caudales que en unas y otras especies remiten para su venta, empleos, negociaciones y pretensiones los vecinos y residentes en América»¹.

1 Centre des Archives Diplomatiques de Nantes (AMAE, Nantes), Cadix, C.60.

Esta realidad magistralmente descrita en este memorial explica el asentamiento en Cádiz de multitud de empresas comerciales al amparo del intercambio comercial con las Indias.

Los extranjeros, por tanto, acudían a Cádiz atraídos por el inagotable mercado de los inmensos territorios de la América Colonial española. A veces llegaban solos, otras, como dependientes de otros comerciantes o compañías comerciales asentadas en las más importantes ciudades europeas.

Sin embargo su condición de extranjeros y, por tanto, su posición ilegal, no les impidió desarrollar sus actividades sin demasiadas trabas ni sobresaltos e incrementar sus negocios y sus capitales a costa del monopolio español, y a pesar de las dificultades institucionales.

En la segunda mitad del siglo XVII genoveses, flamencos, alemanes, holandeses e ingleses se hallaban bien representados en Cádiz mediante instituciones de carácter consular pactadas en los tratados, que desde principios de siglo, fueron otorgando ventajas comerciales a los extranjeros.

Los primeros en obtener importantes privilegios de cara al tráfico marítimo, fueron los ingleses, gracias al tratado firmado en 1604. Durante los años siguientes se esforzarían por conservar y mejorar estos privilegios; y, tras un corto periodo de ruptura del referido tratado, negociaron y obtuvieron uno nuevo en 1630 que renovaba el anterior.

En 1667 el nuevo acuerdo de paz firmado entre España e Inglaterra consolidaría todo lo obtenido en los anteriores tratados. Estas ventajas como nación más favorecida, obtenidas por los ingleses en el siglo XVII se ampliarían al resto de las naciones, especialmente a holandeses, flamencos e italianos. Era evidente la brecha que los extranjeros estaban abriendo en el monopolio. Los privilegios otorgados a extranjeros, la dependencia industrial española respecto a Europa y el creciente dominio del comercio marítimo por holandeses, franceses e ingleses pusieron en evidencia la debilidad del monopolio; y ésta fue aprovechada por los extranjeros para, de manera legal, intentar compartir los mercados del Nuevo Mundo con la monarquía española. Así se explican las presiones de Cromwell para confirmar un tratado de paz donde se recogiera la liberalización del comercio con el territorio colonial español², y más modestamente las de los holandeses, en 1657, que expusieron al rey sus pretensiones de comerciar directamente con Manila. Los flamencos también lo intentaron, proponiendo en 1688 la constitución de una compañía de negocios para comerciar con Santo Domingo y Puerto Rico. Y entre 1666 y 1670 se presentó por parte de Florencia un

2 ALOZA APARICIO, A.: «La represalia de Cromwell y los mercaderes ingleses en España (1655-1667)» *Espacio Tiempo y Forma*, Serie IV, Historia Moderna, t. 13, 2.000, pp. 83-112.

proyecto para establecer una Compañía de Comercio con las Indias Españolas y cuyas sedes serían Cádiz y Lisboa³.

Sin embargo, todos estos intentos legales resultaron bastante infructuosos, de manera que, los mercaderes debieron arriesgarse, por su cuenta, con o sin intermediarios; consolidando su asentamiento en Cádiz a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII y agrupándose con sus connacionales, creando grupos nacionales o naciones con una organización política y económica, en la mayoría de los casos.

En este contexto se inserta nuestro estudio sobre la llegada a Cádiz de mercaderes, hombres de negocios y empresas comerciales florentinos. Las relaciones políticas favorables entre la monarquía hispánica y Cósimo III propiciaron el establecimiento de una pequeña colonia organizada en torno a la figura del cónsul.

Durante la segunda mitad del siglo XVII, Florencia atraviesa un periodo de decadencia, agravado por las continuas carestías, que se refleja en el declive de sus manufacturas de lana. Hubo intentos claros por parte de Cósimo III por atacar la raíz del problema. En 1672 comisionó a Cósimo Ciferi en Holanda, Inglaterra y Francia para recoger información sobre la elaboración y tintura de la lana y aplicar luego esas técnicas en Toscana. El proyecto de mejora de las manufacturas florentinas incluía la aplicación de fuertes inversiones de capital que se obtendrían del comercio y preferiblemente de la negociación con las colonias españolas del Nuevo Mundo. A tal efecto, en 1670 Cósimo III nombrará cónsul en Cádiz a un conocido comerciante florentino, Francisco Ginori. Utilizando su experiencia y su buen hacer como comerciante Cósimo III invertirá importantes sumas en el comercio ultramarino desde Cádiz, y junto a él Senadores y Magistrados con una fuerte tradición comercial respaldarán la iniciativa y volcarán buena parte de sus capitales en los mercados americanos. Podemos citar, por ejemplo al marqués de Renuchini, a Bernardo Cambi, al marqués de Bellavista o a los marqueses Gabriel y Francisco Ricardi. Todos ellos invirtieron y sostuvieron con sus capitales, importantes empresas comerciales, algunas de las cuales estudiaremos aquí con cierto detalle. Concretamente analizaremos las compañías que capitalizaron el senador Francisco Feroni y su hijo Fabio Féroni: Belli y compañía y Brachi y compañía, dos razones para un mismo negocio.

Estas dos empresas que conformaron, lo que sus socios llamaban, la *razione* de Cádiz, desarrollaron su actividad en Cádiz entre los años 1689 y 1700. Durante estos años su estructura organizativa se mantendrá prácticamente sin cambios, a pesar de las importantes disidencias internas que surgieron desde el principio entre algunos de los socios. La documentación disponible nos permitirá descubrir su funcionamiento, la geografía de sus relaciones y nos revelará el modelo empresarial italiano característico

3 CARRASCO GONZÁLEZ, G.: *Comerciantes y Casas de negocios en Cádiz (1650-1700)*, Cádiz, 1997, p. 115.

de las compañías comanditarias, en las que se constata la presencia del mercader polivalente del Antiguo Régimen reconocible, incluso, en este tipo de compañías, en las preferencias por los lazos familiares o connacionales, la diversificación de sus operaciones y el afán de reconocimiento social, pero sin abandonar la actividad comercial.

Para ello disponemos de fuentes, sino ideales, al menos adecuadas. Hace años localizamos documentos de la familia Feroni en el Archivio di Stato de Florencia. Sin embargo, un súbito traslado de residencia del titular del marquesado me impidió consultar estos fondos porque habían sido retirados del Archivo. Me dirigí personalmente al actual marqués interesándome por los papeles relativos al negocio que en el siglo XVII su familia mantuvo en Cádiz. Amablemente me remitió, fotocopiado, lo referente a la Casa de Cádiz. Por tanto, y afortunadamente, dispongo de documentación privada de primera mano: cartas, un balance en mal estado y una cuenta de pérdidas y ganancias, donde podremos descubrir algunas de las vicisitudes de la «Razione di Cádiz». Ni el original, según me explica el marqués, ni las fotocopias, son de muy buena calidad, de manera que en muchos de los casos, faltan parte de las cuantías de las anotaciones contables del balance, por lo que nos hemos visto obligados a redondear las cantidades bien en las centenas, decenas o unidades, según los casos. Pero estos valiosos documentos históricos nos permiten conocer la estructura del capital, reconstruir la relación y la geografía de las negociaciones y el monto total de ellas. Disponemos, así mismo, de los diversos contratos de constitución de las sucesivas compañías, con todos sus capítulos y de varias cartas donde se nos informa sobre dificultades de la compañía. Los documentos notariales del Archivo Histórico Provincial de Cádiz y la correspondencia del cónsul florentino Francisco Ginori completan las fuentes.

EL ORIGEN DE LA FORTUNA DE LOS FERONI⁴

Para comprender mejor las condiciones que determinaron el establecimiento de estas empresas en Cádiz, es necesario un análisis de las actividades previas y de las relaciones del capitalista principal de las compañías. Se hace por tanto necesario el análisis de la familia, porque en su seno se producen toda una serie de procesos que abarcan, tanto las relaciones económicas, de parentesco, de adscripción nacional y las vinculaciones que se establecen en el jerarquizado entorno social. Este último aspecto es importante en tanto que dentro de la institución familiar se tiende hacia la individualización generando una fuerza centrífuga que la comunica con la sociedad gaditana de la época.

4 BENIGNI, P.: «Francesco Feroni empoiese negoziante in Amsterdam», *Rassegna degli Archivi di Stato*, XLVIII/3, sett-dic, 1988

Como veremos, a la hora de hablar de las empresas florentinas, el principal interesado era D. Fabio Feroni. La fortuna de este aristócrata comerciante tiene sus orígenes en la intensa actividad mercantil desarrollada por su padre Francisco di Baldo Feroni. Fue precisamente este último quien consideró la posibilidad de establecer un negocio en Cádiz y quien en el año 1689 y 1690 firma junto a su hijo los dos contratos de constitución de la empresa gaditana. Francisco di Baldo Feroni, era hijo de un tintorero de Empoli que a su muerte, en 1692, se había convertido en un burócrata y había obtenido el marquesado de Bellavista. El fundamento de esta fulminante ascensión social era la riqueza de su «amplio y opulento patrimonio», una parte del cual consistía en negocios esparcidos por diversas partes del mundo, dinero en efectivo, muebles lujosísimos, plata, joyas y deudas exigibles. Tenía varias casas de campo y residencias en diversos lugares y además invirtió dinero en deuda pública en Florencia y Roma. Disponía, además, a su muerte de dos Casas de Comercio, una en Livorno, administrada por Giovanni Antonio Huigens (su colaborador durante largo tiempo en Amsterdam) y otra en Cádiz dirigida por Angelo Francisco Belli. A su muerte su fortuna y las casas de Livorno y Cádiz pasarán a su hijo Fábio Feroni.

La intensa actividad comercial desarrollada por Francisco Feroni, primero en Livorno y después en Amsterdam, nos permitirá entender mejor las futuras relaciones y mercados de la Casa de Cádiz.

Pues bien, después de un corto periodo de aprendizaje en Livorno, en la casa de Comercio del senador florentino Lorezo Buonacorsi, Francisco se desplaza a Amsterdam en 1640. En esta plaza, utilizando la experiencia que en el campo de las manufacturas y del comercio de especies había adquirido en el puerto toscano, se dedica probablemente al acopio de diversas mercancías que expide a Livorno en naves holandesas, que en su ruta hacia Esmirna hacían escala en la ciudad toscana, después de haber tocado puertos españoles. Con dificultades al principio, debido a su condición de extranjero y a sus escasos recursos, Francisco Feroni adquirió con las primeras ganancias un barco «La Esperanza» que cargado con mercancías, viajó a la costa de Guinea donde comerció, sin autorización de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales. Y después de haber cambiado allí sus mercancías por cueros, marfil, grano, oro y esclavos, la nave tornó rumbo a las colonias españolas del Nuevo Mundo, donde a cambio de dicho cargamento recogió azúcar, barras de plata, piezas de a ocho, oro, perlas, esmeraldas, cacao, índigo, cochinilla, tabaco y palo de campeche: ¡eran los primeros e importantes beneficios!

Los contactos de Feroni con la Compañía de las Indias Occidentales y con los genoveses Domenico Grillo y Ambrosi Lomellini, que en 1662 obtuvieron del rey de España el asiento para la introducción de esclavos en los dominios españoles, le convierten en un mercader de esclavos. Participa, por tanto, directamente en el tráfico de esclavos y en el comercio de materias primas importadas de África hacia Nueva Gra-

nada y Nueva España. Sin embargo, a pesar de los éxitos y los sustanciosos beneficios obtenidos entre 1669 y 1770 Feroni comienza a madurar su decisión de retirarse del comercio de esclavos, debido al progresivo incremento de la piratería y el corsarismo en aguas atlánticas y a la complejidad de la situación política internacional.

En 1670 intentará liquidar con Doménico Grillo el negocio de la provisión de los esclavos introducidos en el Nuevo Mundo, que según cálculos del propio Feroni, ascendía a un millón de escudos. Pero, a pesar de la buena disposición de los genoveses, sólo cobrará una parte de estos beneficios, concretamente 600.000 florines de oro. Años después, cuando se encuentra en Florencia en 1672, y habiendo dejado pendiente el asunto de la presa por los franceses de su barco S. Giovanni y S. Cósimo, sus intereses se desviarán hacia la renovación industrial y económica de la Toscana, convirtiéndose, primero en Depositario General en 1674 con la función de administrar el patrimonio de la corona y los ingresos del estado y, un año después, en senador y magistrado miembro de la Diputación.

La conversión de Feroni en un burócrata, no suponía un cambio de intereses, aunque ha dejado Amsterdam para establecerse en Florencia, conserva sus contactos en la plaza holandesa, y los utilizará frecuentemente ahora, a partir de la década de los setenta, cuando sus intereses económicos se desplazan hacia el sur. Durante esos años será cuando se constituya la Casa de Livorno y será también en este momento cuando se planteó la idoneidad de establecer una Casa en Cádiz.

El proyecto de la apertura de un negocio en Cádiz, está muy vinculado a ciertas actividades moralizadoras de este comerciante-burócrata. Francisco Feróni criticaba con frecuencia el espíritu excesivamente especulativo para obtener beneficios del que alardeaban algunos empresarios de la Toscana. Más exactamente, en una carta que dirige a Basseti en agosto de 1671, denuncia la actitud de familias como Martelli, Marucelli y Tempi que se enriquecen a costa de la carestía de pan y gracias al aprovisionamiento de grano. Feroni comenta que algunos representantes de estas Casas, nombrados por Cósimo III en 1671, como «Protectores de la Abundancia», habrían favorecido la creación de condiciones de máximo desabastecimiento del mercado, con la consiguiente subida de precios, ya que aunque encargaron el grano a tiempo a sus Casas en Amsterdam, sin embargo, dieron orden de entregarlo con retraso⁵.

Así pues, parece que para Feroni invertir en el comercio colonial desde las Casas de Cádiz y Livorno tiene una consideración moral superior en tanto que, la finalidad última, es dirigir los beneficios hacia su Toscana natal, para después ser invertidos productivamente en empresas agrícolas y manufacturas de lana en la región. Esta misma finalidad caracteriza, en efecto, la solemne obligación con la cual el 7 de mayo de 1674 Francisco Feróni, una vez en Florencia, acepta tanto desempeñar el cargo de

5 Ibídem.

Depositaro General, como la actividad del cargo de Magistrado de la Diputación, donde trabajará entre 1675 y 1678 en el proyecto para su reforma. Ciertamente que esta declaración de intenciones no dice mucho de sus motivaciones reales, su contenido y los efectos concretos de la acción política de Feroni como Depositario General y como miembro de la Diputación están todavía por indagar. Sin embargo, su llegada a Toscana parece coincidir con una renovada atención sobre el problema económico y político-administrativo del estado.

En cualquier caso la estancia de Feroni en Florencia afianzará sus negocios y su consideración económica y social como una de las familias más relevantes de Florencia y hasta su muerte en 1692, Feroni mantendrá siempre un férreo control y supervisión de sus negocios, de manera que no será hasta el final cuando su hijo Fabio Feroni se haga cargo de todos ellos.

En efecto, aunque desde el principio educó a su hijo Fabio en los asuntos mercantiles, sin embargo, parece que las aptitudes de éste para los negocios no eran precisamente las que el Senador hubiese deseado, ya que según manifestó: «*Fabio non sera mai buen mercante, la sua natura è facile d'essere ingannata*». Esta falta de confianza en las habilidades comerciales de su hijo, le impulsarán a asociar a sus casas de negocios a Giovanni Antonio Huigens, un mercader originario de Colonia e inseparable en todos los negocios de Feroni desde su estancia en Amsterdam. Huigens aparecerá siempre como socio comanditario junto a los Feroni en todas y cada una de las compañías y casas de negocios en las que estos últimos participen, administrando muy especialmente, la Casa de Livorno y participando activamente en la de Cádiz desde su posición de socio capitalista. A la muerte de Feroni, en 1692, será Huigens el comerciante experto y con buenos contactos en los asuntos mercantiles quién supervise las dos Casas, la de Cádiz y la de Livorno, convirtiéndose en un «alter ego» de D. Francisco Feroni.

LAS CASAS DE LIVORNO Y CÁDIZ⁶

En 1677 Francisco di Baldo Feroni y su colaborador Antonio Huigens establecieron en Livorno una Casa de negocios con el privilegio de la «acomandita», en la que Francisco Feroni participa con 16.500 pesos y Huigens con 3.500, encargándose este último de la gestión de la empresa. El contrato tenía una duración de tres años renovables anualmente si no había oposición de ninguna de las partes. En 1692, se redactaría

6 La documentación utilizada para el análisis de las diferentes compañías que constituyeron el negocio de Cádiz, se ha obtenido del «Libro quarto quale contiene Scritte, & Aggiustamenti di negozi, Bilanci della casa di Livorno e di Cadis & altro» que se encuentra en el archivo privado de la Familia Feroni, que actualmente reside en Milán.

un nuevo contrato en el que se incluiría a un nuevo socio, el Sr. García Rodríguez, distribuyéndose el capital de la siguiente forma: Feroni, 15.000 pesos, Huigens 5.000, y García Rodríguez otros 5.000 pesos de a ocho reales. La ampliación del capital no era el único cambio en la Casa, pues García Rodríguez quedaba asociado a la gestión junto con Huigens. Años después, en 1696, un nuevo contrato añadiría cambios en el capital del cuerpo de la razón y en el número de socios de la empresa. En efecto, se incluía ahora como interesado a Antonio Melchor Huigens, hijo de Antonio Huigens con 5.000 pesos y con su trabajo en la compañía y al marqués Fabio Feroni, que sustituía a su padre como socio mayoritario.

El objeto de este trabajo es un estudio de la Casa de Cádiz, por eso no vamos a entrar en más detalles sobre la Casa de Livorno, cuyo análisis dejamos para un posterior trabajo.

La formación de las compañías comerciales en Cádiz ha sido ya objeto de un trabajo anterior. En este sentido la evolución seguida por la Casa de Cádiz nos permite estudiar la organización interna de la compañía, cuya estructura nos ofrece datos sobre el modelo empresarial característico de una compañía especializada en el comercio internacional a finales del siglo XVII; particularmente se puede observar, la organización de la oferta a partir de numerosos agentes mercantiles y financieros por cuenta ajena.

La compañía se organiza desde su inicio, en 1689, como compañía comanditaria tal y como se observa que ocurre en otras compañías italianas y francesas asentadas en Cádiz⁷. Este sistema de organización supone la existencia de dos tipos de socios, unos colectivos que participan con su capital y su trabajo, administrando la empresa y cuya responsabilidad respecto a las pérdidas de la empresa es ilimitada, y los socios comanditarios o capitalistas, que participan con su capital y, teóricamente, no se inmiscuyen en la gestión de la compañía. Y digo teóricamente, porque como veremos por la correspondencia conservada los socios comanditarios: Feroni y Huigens no perderán nunca de vista a Belli y a Brachi, aconsejándoles o exigiendo determinados cambios en la gestión empresarial.

La Casa de Cádiz, según consta en el «Libro della Acommandita» se constituyó el 12 de abril de 1688, aunque no fue inscrita en dicho libro hasta un año después, el 2 marzo de 1689. Los socios eran el marqués Fabio Feroni en nombre de su padre Francisco Feroni, Giovanni Antonio Huigens y Juan Bautista Brachi. Los dos primeros: Feroni y Huigens, eran los socios comanditarios, que participaron con 15.000 y con 5.000 pesos respectivamente en el fondo y caudal de la compañía; Juan Bautista Brachi acudía con 10.000 pesos, y era el socio que ejercitaba el gobierno efectivo de

7 CARRASCO GONZÁLEZ, G.: *Instrumentos mercantiles en el comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*, Madrid, 1996, p. 28.

la empresa. La compañía así constituida contaba con un capital de 30.000 pesos de a ocho reales y tendría una duración estipulada, según el contrato, de 3 años. La Casa llevaría el nombre de «Brachi y Cía.».

El objetivo de esta primera sociedad era según se puede leer en el libro de registro de la «Corte de mercanzía»⁸ hacer «*negozio mercantile nella cita di Cadice*». Por razones que desconocemos, la compañía fue disuelta antes de los tres años estipulados. El 18 de marzo de 1690 Juan Bautista Brachi informa D. Fabio Feroni de su intención de no continuar al frente de la casa de negocios de Cádiz por lo que se nombrará a Angelo Francisco Belli como apoderado para «*recibir todas las cantidades de efectos y mercancías y dinero pertenecientes a dicha casa de negocio...*»⁹.

El nombramiento de Belli como apoderado no es casual, ya que el 3 agosto de 1690 Fabio Feroni y Antonio Huigens junto al propio Belli constituían una nueva sociedad, de manera que la Casa de Cádiz no llegaría a clausurarse, pasando su administración de las manos de Brachi a las de Belli y cambiando, por tanto, su razón a «Belli y Compañía».

Una vez en Cádiz, la primera ocupación de Francisco Belli será disolver la anterior compañía. Brachi y Belli acordarán, el 29 de octubre de 1690 una serie de cláusulas según las cuales, Brachi devolvería los 15.000 pesos y los 5.000 que habían impuesto Feroni y Huigens por capital, más el 14% por razón y título de utilidades y aprovechamientos, de tal modo que Feroni recibiría 17.100 pesos y Giovanni Antonio Huigens 5.700. Puesto que Brachi no disponía del líquido suficiente para hacer efectivas estas cantidades, se comprometió a entregarle la mitad al contado en letra de cambio para Madrid, librada el 23 de octubre de 1690, y la mitad restante, a finales de año cuando arribase la flota que se esperaba de Nueva España o los galeones de Tierra Firme¹⁰.

Así pues, al tiempo que Belli liquidaba la razón anterior se hacía cargo de la nueva.

Belli y Cía. Se constituyó con un capital de 20.000 pesos, con una duración de tres años renovables anualmente siempre que ninguno de los socios se opusiera a su continuación. En este contrato de sociedad se estipulaba también que la distribución del capital invertido sería la siguiente: 7.500 pesos ingresaría, el marqués Fabio Feroni; otros 7.500 pesos pondría Giovanni Antonio Huigens y 5.000 pesos Francisco Belli. La compañía, bajo la administración de Belli y la supervisión de Huigens fue renovándose anualmente, aunque no sin atravesar momentos de tensión entre los socios hasta su quiebra en 1698. En esta última fecha, algunos documentos notariales (fianzas de

8 A. S. F., Tribunale di Mercanzia, 10849, f. 103-104.

9 A. H. P. C., 2366, F. 1027. Poder otorgado por Fabio Feroni a Favor de A. Huigens, y sustituido en A. F. Belli.

10 A. H. P. C., Protocolos, 2366, f. 1083-87.

un nuevo contrato en el que se incluiría a un nuevo socio, el Sr. García Rodríguez, distribuyéndose el capital de la siguiente forma: Feroni, 15.000 pesos, Huigens 5.000, y García Rodríguez otros 5.000 pesos de a ocho reales. La ampliación del capital no era el único cambio en la Casa, pues García Rodríguez quedaba asociado a la gestión junto con Huigens. Años después, en 1696, un nuevo contrato añadiría cambios en el capital del cuerpo de la razón y en el número de socios de la empresa. En efecto, se incluía ahora como interesado a Antonio Melchor Huigens, hijo de Antonio Huigens con 5.000 pesos y con su trabajo en la compañía y al marqués Fabio Feroni, que sustituía a su padre como socio mayoritario.

El objeto de este trabajo es un estudio de la Casa de Cádiz, por eso no vamos a entrar en más detalles sobre la Casa de Livorno, cuyo análisis dejamos para un posterior trabajo.

La formación de las compañías comerciales en Cádiz ha sido ya objeto de un trabajo anterior. En este sentido la evolución seguida por la Casa de Cádiz nos permite estudiar la organización interna de la compañía, cuya estructura nos ofrece datos sobre el modelo empresarial característico de una compañía especializada en el comercio internacional a finales del siglo XVII; particularmente se puede observar, la organización de la oferta a partir de numerosos agentes mercantiles y financieros por cuenta ajena.

La compañía se organiza desde su inicio, en 1689, como compañía comanditaria tal y como se observa que ocurre en otras compañías italianas y francesas asentadas en Cádiz⁷. Este sistema de organización supone la existencia de dos tipos de socios, unos colectivos que participan con su capital y su trabajo, administrando la empresa y cuya responsabilidad respecto a las pérdidas de la empresa es ilimitada, y los socios comanditarios o capitalistas, que participan con su capital y, teóricamente, no se inmiscuyen en la gestión de la compañía. Y digo teóricamente, porque como veremos por la correspondencia conservada los socios comanditarios: Feroni y Huigens no perderán nunca de vista a Belli y a Brachi, aconsejándoles o exigiendo determinados cambios en la gestión empresarial.

La Casa de Cádiz, según consta en el «Libro della Acommandita» se constituyó el 12 de abril de 1688, aunque no fue inscrita en dicho libro hasta un año después, el 2 marzo de 1689. Los socios eran el marqués Fabio Feroni en nombre de su padre Francisco Feroni, Giovanni Antonio Huigens y Juan Bautista Brachi. Los dos primeros: Feroni y Huigens, eran los socios comanditarios, que participaron con 15.000 y con 5.000 pesos respectivamente en el fondo y caudal de la compañía; Juan Bautista Brachi acudía con 10.000 pesos, y era el socio que ejercitaba el gobierno efectivo de

7 CARRASCO GONZÁLEZ, G.: *Instrumentos mercantiles en el comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*, Madrid, 1996, p. 28.

la empresa. La compañía así constituida contaba con un capital de 30.000 pesos de a ocho reales y tendría una duración estipulada, según el contrato, de 3 años. La Casa llevaría el nombre de «Brachi y Cía.».

El objetivo de esta primera sociedad era según se puede leer en el libro de registro de la «Corte de mercanzía»⁸ hacer «*negozio mercantile nella cita di Cadice*». Por razones que desconocemos, la compañía fue disuelta antes de los tres años estipulados. El 18 de marzo de 1690 Juan Bautista Brachi informa D. Fabio Feroni de su intención de no continuar al frente de la casa de negocios de Cádiz por lo que se nombrará a Angelo Francisco Belli como apoderado para «*recibir todas las cantidades de efectos y mercancias y dinero pertenecientes a dicha casa de negocio...*»⁹.

El nombramiento de Belli como apoderado no es casual, ya que el 3 agosto de 1690 Fabio Feroni y Antonio Huigens junto al propio Belli constituían una nueva sociedad, de manera que la Casa de Cádiz no llegaría a clausurarse, pasando su administración de las manos de Brachi a las de Belli y cambiando, por tanto, su razón a «Belli y Compañía».

Una vez en Cádiz, la primera ocupación de Francisco Belli será disolver la anterior compañía. Brachi y Belli acordarán, el 29 de octubre de 1690 una serie de cláusulas según las cuales, Brachi devolvería los 15.000 pesos y los 5.000 que habían impuesto Feroni y Huigens por capital, más el 14% por razón y título de utilidades y aprovechamientos, de tal modo que Feroni recibiría 17.100 pesos y Giovanni Antonio Huigens 5.700. Puesto que Brachi no disponía del líquido suficiente para hacer efectivas estas cantidades, se comprometió a entregarle la mitad al contado en letra de cambio para Madrid, librada el 23 de octubre de 1690, y la mitad restante, a finales de año cuando arribase la flota que se esperaba de Nueva España o los galeones de Tierra Firme¹⁰.

Así pues, al tiempo que Belli liquidaba la razón anterior se hacía cargo de la nueva.

Belli y Cía. Se constituyó con un capital de 20.000 pesos, con una duración de tres años renovables anualmente siempre que ninguno de los socios se opusiera a su continuación. En este contrato de sociedad se estipulaba también que la distribución del capital invertido sería la siguiente: 7.500 pesos ingresaría, el marqués Fabio Feroni; otros 7.500 pesos pondría Giovanni Antonio Huigens y 5.000 pesos Francisco Belli. La compañía, bajo la administración de Belli y la supervisión de Huigens fue renovándose anualmente, aunque no sin atravesar momentos de tensión entre los socios hasta su quiebra en 1698. En esta última fecha, algunos documentos notariales (fianzas de

8 A. S. F., Tribunale di Mercanzia, 10849, f. 103-104.

9 A. H. P. C., 2366, F. 1027. Poder otorgado por Fabio Feroni a Favor de A. Huigens, y sustituido en A. F. Belli.

10 A. H. P. C., Protocolos, 2366, f. 1083-87.

los acreedores) nos informan precisamente de dicha quiebra. El fracaso de la Casa de Cádiz, tuvo una gran resonancia en el mundo mercantil gaditano, pero especialmente afectó a la nación toscana con casas de negocios y empresas comerciales en Sevilla y en Madrid. Algunos hombres de negocios no dudan en considerar esta quiebra como una de las desgracias mayores de los últimos¹¹. Dada satisfacción a los acreedores y liquidado definitivamente el negocio Feroni y Huigens consideran la prioridad de erigir «*nuova casa di nigozio nella città e Porto di Cadis*» en 12 de agosto de 1699. Aumentan nuevamente el fondo de la compañía hasta 30.000 pesos de a ocho reales de plata, situando al frente de dicha razón a Giovanni Battista Brachi. Los tres socios se distribuyeron su participación de la siguiente manera:

— Marqués Fabio Feroni.....	15.000 pesos
— G. A. Huigens.....	5.000 pesos
— G. B. Brachi	10.000 pesos

No sabemos cual fue la duración de esta nueva razón de la Casa de Cádiz. En el libro donde se conservan los documentos de la Casa de Cádiz¹² y de Livorno no hay constancia de su nueva andadura, ni siquiera Raimundo de Lantery, en sus memorias hace referencia a sus negocios. Es posible que, aunque el contrato fuera firmado por los tres socios, la situación política impidiera su puesta en marcha efectiva. Tampoco en la correspondencia relativa a la Casa de Livorno, Huigens hace referencia a los negocios de Cádiz. Da la sensación de que tales negocios desaparecieron después de la quiebra. Tampoco aparece inscrita en el libro de la «Acomanditate» la razón de Brachi y Compañía del año 1699, por lo que creemos que dicha iniciativa no se materializó finalmente.

Dado que el periodo más largo de funcionamiento de la Compañía se corresponde a la que se constituyó en el año 1690 con A. F. Belli como socio colectivo, vamos a referirnos en nuestro análisis más directamente a este modelo de gestión y organización, estableciendo las diferencias, en el caso de que las hubiera, con la que se fundó después de la quiebra en 1699 y, que como hemos dicho dudamos que llegara a funcionar. La organización de este negocio requería de un administrador que se encargase de su gestión y organización. Como representante de los intereses de la compañía, Belli firmaba las escrituras de arrendamiento y los contratos con ayudantes «complementarios», podía, utilizando el patrimonio de la compañía, hacer regalos y entregar

11 ASF, Mediceo 5071. Correspondencia del cónsul Francisco Ginori. Carta del 21 de septiembre de 1690.

12 «Libro quarto quale contiene scritte, & Aggiustamenti di negozi, Bilanci della casa di Liuorno e di Cadis & altro», Archivo Privado de la Familia Feroni, en Milán.

recompensas siempre que fueran «*necesarias para la utilidad y ventaja del negocio*» y podía otorgar poderes a corresponsales en otras ciudades.

En cuanto a la actividad económica de la compañía, de los documentos se desprende, una especialización en sentido estricto, en el comercio colonial; pero se observa la dedicación a operaciones de carácter financiero de muy diverso tipo (préstamos, depósitos bancarios y seguros y riesgos marítimos) y a asuntos relacionados con la economía estatal a través de los préstamos a la monarquía de Carlos II¹³.

Como compañía comanditaria el socio colectivo centralizaba la administración de la empresa. Belli, como gestor único, con suficiente conocimiento del negocio, tiene plenas competencias para gestionar, controlar e inspeccionar la correspondencia, así como la contratación del personal laboral que el negocio necesita en cada momento. No obstante, los socios comanditarios, Huigens y Feroni no quedan al margen de la gestión, pues Belli tiene obligación de enviar puntual información de las operaciones que realiza cada seis meses, junto con el balance semestral. El contrato recoge también expresamente la intervención ocasional de los socios en la gestión, bien porque la complejidad de los negocios o de la coyuntura económica lo requiriese o bien por las elevadas sumas comprometidas en determinadas negociaciones. Entonces G. A. Huigens, según se estipula en el contrato, acudiría a ayudar a Belli en el negocio. Del mismo modo, cuando se trataba de negocios de determinada cuantía, por ejemplo a la hora de contratar seguros o riesgos marítimos por sumas superiores a 3.000 pesos, Belli debía, necesariamente, consultar a los interesados, de manera que para su ejecución necesita su autorización expresa. Sobre estos dos supuestos que aparecen recogidos en la escritura de constitución, disponemos de información adicional a través de la correspondencia. Efectivamente, poco tiempo después de su constitución comenzaron las diferencias entre Belli y Huigens sobre la administración de la compañía. Aunque este último informó muy pronto sobre su desacuerdo a los Feroni, hasta el año 1693 no se amparó en la cláusula 12 del contrato donde se recogía la posibilidad de su intervención en la gestión siempre que Belli lo considerase. Así, en una carta que Huigens remite a Feroni considera que Belli debería compartir la administración del negocio con él, puesto que fue él quien puso en marcha el negocio y quien estableció los contactos con sus correspondientes¹⁴. Según parece la Casa de Cádiz no producía los beneficios esperados, y hacia el mes de noviembre de 1693 cuando escribe esta carta, las pérdidas de la compañía son considerables. Parece que Feroni, como socio mayoritario no tomó en consideración estas quejas y Belli conservó íntegramente sus funciones en la compañía, mientras que Huigens limitaba su actividad gestora a la compañía de Livorno.

13 «Empréstito fatto a S. Mg. Carlos II», por 78. 620 reales de plata, figura en la partida 358 del Balance del año 1694.

14 Carta de A. Huigens a Stefano Belli, 15 de noviembre de 1693.

No obstante, nuevamente en 1694 y 1695 continuarán las irregularidades y las diferencias en la administración, ya que en estos años Belli se verá obligado a enviar un balance y una cuenta de resultados. Finalmente la compañía quebraría en 1698.

A la hora de hacer negocios al administrador se le exigirá mucha prudencia. Como buenos conocedores de un mercado tan difícil como el de Cádiz, especulativo y con excesivos riesgos en cuanto a los negocios al fiado, los socios capitalistas sugieren en varias cláusulas que las negociaciones se hagan «*con buena conciencia y fama, tanto de mercancía como de cambio...*» o que sean administrados «*los efectos de la casa y del banco con prudencia y ahorro...*». Pero las buenas palabras y consejos no son suficientes de manera que en su cláusula quinta, para evitar confusiones y dudas, se dice expresamente que no se podrán hacer negocios ni de mercancía, ni de cambio que excedan los 8.000 pesos (en cada negocio) a no ser que «*los deudores del cambio hagan la consiguiente provisión de fondos...*». Es decir, que Belli en negocios en los que se supere dicha suma deberá disponer de garantías claras, y aún así necesitará el «*precedente consenso de los señores principales interesados*». Estas exigencias de «buen oficio» son recompensadas, no obstante, con 120 pesos anuales que Belli recibirá por el trabajo desempeñado.

Como administrador Belli también debe custodiar los libros y las escrituras mientras se encuentre en Cádiz al frente del negocio, pero si se cerrase la Casa o cesare en su gestión, entonces todos los libros y documentos deberá consignárselos a los socios principales, haciendo tantas copias de ellos como aquellos le solicitaren.

El capital que los socios invirtieron en la compañía osciló a lo largo de los diferentes contratos, pasando de los 30.000 pesos, a los 20.000 y luego nuevamente a 30.000 pesos. Se recoge en la escritura que cada socio debía hacer efectiva su aportación en Cádiz en un plazo máximo de tres meses, pues de lo contrario estarían obligados a bonificar al negocio a razón del 18% anual sobre la cuantía de su participación. Cuantitativamente el capital de estas compañías era muy superior al de muchas sociedades colectivas que proliferaron en Cádiz por esta época; y muy similar al de otras sociedades comanditarias italianas y francesas de características parecidas. Parece, pues, como ya decíamos anteriormente que la restricción de las pérdidas, en el caso de los socios comanditarios, a la cuantía de su participación, anima a la inversión de mayores sumas de capital a la hora de constituir una empresa comercial¹⁵.

LA RED DE CORRESPONDIENTES

Para el buen funcionamiento de la compañía no bastaba una adecuada administración y gestión, también era necesario una buena red de correspondientes, factores

15 CARRASCO GONZÁLEZ, G.: *Los instrumentos...*, p. 36.

e intermediarios al servicio de la casa de Cádiz. Los intermediarios comerciales constituyen un pilar básico para negociar desde Cádiz, y como ya hemos repetido en trabajos anteriores, la extensa red de relaciones con la que se dotaban estas empresas tenía como fundamento la confianza, confidencialidad, y como finalidad el beneficio económico.

Este entramado proporcionaba igualmente la conexión de la compañía de Cádiz con los negocios que ésta tenía en otras ciudades españolas, como Sevilla o Madrid, o en las diferentes plazas mercantiles europeas, especialmente Amsterdam, Londres, Lisboa, Florencia, Livorno... y de ellos, en ocasiones, dependía el éxito o el fracaso de las operaciones realizadas. Por eso es tan importante que los correspondientes e intermediarios, en general, sean reconocidos hombres de negocios en las plazas donde realizan su actividad, con crédito y solvencia financiera, pues de la adecuada elección de estos intermediarios depende también la consideración de la compañía y su capacidad negociadora. Por otro lado, la naturaleza dual de la Casa de Cádiz en cuanto que atiende a negocios de carácter mercantil y financieros permite un abanico de corresponsales mucho mayor en cuanto a su tipología.

La compañía mantenía relaciones muy estrechas con Livorno, debido a la residencia en esta ciudad toscana del otro negocio de Feroni y Huigens; de hecho muchas de las negociaciones que se realizan con esta ciudad por cuenta propia se hacen con la Casa de Livorno. En segundo lugar, tanto en volumen de negocios como en número de operaciones aparece la ciudad de Amsterdam, donde Belli y cía, mantenía una correspondencia muy intensa con Carlos Barbou y cía, con quien solía hacer negocios por tercias partes en el negocio de la canela, junto a un tal Ortams, comerciante también residente en Amsterdam. Londres era la tercera plaza en importancia en los negocios de Belli, allí comerciaba con la colonia toscana de la ciudad, particularmente los Conti, Forti, y Brunetti, mientras que son escasos los contactos con negociantes ingleses. Madrid era otra plaza donde la compañía sostenía unas relaciones estables con varios comerciantes italianos (Cantucci, Giacomini...). Junto a estas cuatro ciudades aparecen Lisboa (donde los Ginori mantenían un negocio importante y con el que Belli mantenía correspondencia), Florencia, Génova, Lucca, Hamburgo, Sevilla...

Esta distribución tan precisa de los intermediarios y la tipología de los negocios que desarrolló la compañía, permitió al mismo tiempo una integración de tres espacios comerciales: el Colonial, el Atlántico y el Mediterráneo. En este sentido los socios florentinos a través de Cádiz articularon una cartografía de sus negocios previsible entre Holanda e Inglaterra, Cádiz y la América española e Italia.

LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO Y LAS ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

El análisis del balance del año 1694 y de la cuenta de pérdidas y ganancias que Angelo Francisco Belli presentó a los socios comanditarios correspondiente al ejercicio de 1694-1695, nos ofrece un resumen de las operaciones de la empresa, nos indica también los ingresos obtenidos por ventas y por otro tipo de negociaciones como seguros, efectos, etc., e igualmente nos permite conocer el resultado económico de la Casa de Cádiz. Con los datos que nos proporcionan estos documentos podremos, por tanto, enjuiciar la actuación de la empresa evaluando la situación en la que se encontraba en los años de la década de los noventa. Según estos objetivos y, con los documentos contables a la vista, podríamos definir a Belli y cía. como una empresa básicamente comercial, ya que más del 50% de las operaciones realizadas están relacionadas con la compraventa de mercancías. No obstante, como todas las empresas del Antiguo Régimen no se especializó en este tipo de negocios, sino que dedicó, además, una parte importante de sus recursos a actividades de carácter financiero y bancario. Ambos tipos de negociación, mercantil y bancaria, aparecen bien descritas en la escritura de constitución de la compañía, donde se especifican el tipo de operaciones que la compañía podía realizar, así como las limitaciones que se imponen a dichas operaciones.

Considerando los negocios mercantiles, la empresa Belli y cía. se especializó en la comercialización de una tipología limitada de mercancías, concretamente productos tintóreos, especias, textiles y plata y piedras preciosas. Tanto en las compras que la compañía hace por cuenta propia, como las que realiza por cuenta ajena, siempre se repiten los mismos productos: cochinilla, índigo, canela, vainilla, lencería, paños, plata y esmeraldas.

Las compraventas se realizan en un 73% por cuenta propia, mientras que en el resto de los negocios la compañía actuaba como un intermediario, trabajando para comerciantes de diferentes plazas europeas. En otras ocasiones, aunque no muy frecuentemente, Belli y cía. se interesaba por su cuenta en negocios compartidos con otras empresas o con otros comerciantes (un 3,3%). Este tipo de negociación afectó particularmente a las compraventas de especias, en las que la compañía de Belli, compartió riesgos junto a la compañía de Carlos Barbou e hijo, de Amsterdam, en media docena de negocios. Un sistema parecido de distribución de riesgos es el de la «cuenta en participación», menos frecuente, ya que sólo lo utiliza en tres ocasiones, lo que representa el 0,2% de las compraventas; en estas operaciones no se especifica el objeto de la negociación, únicamente, las proporciones en las que se interesan las partes, generalmente por tercios o cuartas partes.

Los intercambios comerciales de Belli y cía., según se expresa en el contrato de compañía, debían hacerse al contado, aunque se estipulaba la posibilidad de realizar

ventas al fiado, siempre y cuando la cuantía de la operación no superase los 8.000 pesos, porque entonces era necesario solicitar garantías extraordinarias. A través del balance del año 1694, es posible diferenciar ambos tipos de ventas, aunque el mal estado de algunas de las páginas nos impiden dar porcentajes exactos; no obstante podemos aventurar que aproximadamente el 44% de las operaciones se hacen al fiado. El plazo de estas ventas a crédito se asociaba al tráfico con las Indias, estipulando que la devolución de la deuda se realizaría al regreso de los Galeones y la Flota a Cádiz. Sólo en dos casos se establece un plazo concreto y fijo de un año.

La actividad bancaria de la Casa de Cádiz es también intensa y diversificada: depósitos, créditos a corto y medio plazo, cambios, seguros, etc., componen la tipología de operaciones que figuran en la cuenta de resultados y en el balance.

La situación de pérdidas por la que atravesaba la empresa en los años 1694-95, explica la existencia de los depósitos. La mayor parte de ellos y las sumas más elevadas se corresponden con los préstamos realizados por los propios socios para capitalizar la compañía. En efecto, de un total de ocho operaciones de depósito, cinco están realizadas por los socios, y las tres restantes corresponden a ingresos de menor cuantía realizados por particulares: mientras los depósitos de los socios se elevan a 150.190 reales de plata, el resto de los ingresos no pasa de 35.000 reales de plata.

El crédito es otra de las actividades de la compañía. El término crédito engloba, en el caso de Belli y *cía.*, préstamos corrientes a corto y medio plazo y los cambios marítimos. Los créditos a corto plazo, implican siempre a sumas inferiores a los 1.000 reales de plata, mientras que los préstamos a medio plazo, superan esa cuantía. Entendemos por préstamos a medio plazo, los que se debían embolsar en plazo de un año o a la vuelta de las flotas de Indias. Este último tipo, es sin duda el más frecuente, dado el tipo de negociaciones que tenían lugar en la plaza gaditana, donde existía una estrecha dependencia entre los negocios y el comercio indiano.

Con frecuencia los socios comanditarios, G. A. Huigens y Fabio Feroni hablan en su correspondencia sobre la inconveniencia de este tipo de créditos asociados a los viajes trasatlánticos. Estiman, que este tipo de operaciones ofrece demasiados riesgos en las circunstancias actuales de guerra con Francia y de aumento del corsarismo en el Caribe¹⁶. El propio Belli, en las aclaraciones que adjunta con la cuenta de resultados, explica cómo la mayor parte de los créditos pendientes de cobro en el ejercicio 1694-95, están sujetos a la llegada de los próximos galeones o flota, y expone, que hasta que estos no arriben a Cádiz, no será posible conocer con exactitud el monto de los beneficios.

Otra de las actividades de la empresa Belli y *cía.* era la aseguración. En el capítulo sexto del contrato de constitución se expone la posibilidad de firmar pólizas de segu-

16 Carta de Feroni a Huigens de 23 de mayo de 1692.

ros marítimos o contratarlas con otras compañías para asegurar mercancías propias¹⁷. Sin embargo, en el balance del año 94 y en la cuenta de resultados sólo aparecen tres operaciones de seguros, dos de ellas asegurando el navío «San Juan Bautista», del capitán Prasca y el navío del capitán Vitto, barcos en los que la empresa Belli y cía era copropietaria; y una prima que cobran procedente de la póliza contratada por Pedro Porre por un valor de 61.345 reales de plata.

De este breve recorrido por las diversas actividades de la compañía, se deduce una estructura empresarial de carácter mixto, con una clara vocación comercial, sobre la financiera y bancaria. Esta última está supeditada a la actividad mercantil, de manera que el 90% de los préstamos que aparecen son consecuencia de ventas al fiado y de adelantos en dinero sobre mercancías que viajaban a las Indias, supeditándose su embolso al ritmo de las flotas.

LA QUIEBRA DE LA COMPAÑÍA (1698)

«Y en el mismo día que entró dicha flota, faltó a su crédito D. Angelo Francisco Bely... Y yo no le quería dar crédito, porque lo trataba mucho y no le había reconocido flaqueza, pues era muy puntual en sus pagamientos y tenía sus almacenes atestados de géneros, y muy buenos correspondientes, y grandes negocios luego a la llegada de una flota; pero él debió de perder mucho en el saqueo de Cartagena. Su destrucción vino de tener mucha ropa, y sus dueños le daban orden de vender al contado, no fiar nada, ni cargar nada por su cuenta. Y como esto es imposible en Cádiz, visto que los galeones se iban y el no vendía nada por no querer hacer lo que los demás, se hubo de resolver a hacer las mismas negociaciones que hacían los demás, que era mitad y tercio de contado. Y escribió a sus dueños lo que había hecho de sus géneros, por no haber podido hacer otra cosa; que si no lo aprobaban iría de su cuenta, con que ellos se dejaron de cuentas y le fueron sacando letras de lo que había...»¹⁸.

R. Lantery no da más explicaciones sobre la situación de la compañía, justamente cuando podría explicarnos las razones últimas y definitivas de la situación de la empresa, en el original faltan las páginas correspondientes.

17 Podrán invertir en seguros 2.000 ó 3.000 pesos por nave, en el caso en que ésta viaje con los navíos de Galeones o Flota; 2.000 pesos si la nave va en comboy; 3.000 pesos si se trata de un navío de guerra y 1.000 pesos si va en un mercante sin comboy.

18 BUSTOS RODRÍGUEZ, M.: *Un comerciante gaditano en el Cádiz de Carlos II. Las memorias de de Raimundo de Lantery, 1673-1700*, Cádiz, 1983, pp. 331-332.

Es difícil conocer las razones que ocasionaron la quiebra. No hay referencias expresas en la correspondencia de Belli con sus socios en Italia; y los motivos que nos ofrece Lantery son hasta cierto punto contradictorias con la trayectoria gestora anterior de Belli. Del análisis de los documentos contables se desprende que Belli y *cía.* negociaba habitualmente a expensas del ritmo de las flotas y que una gran parte de estas eran a crédito y por cuenta de la compañía. También es cierto que en el año en que se elabora la cuenta de pérdidas y ganancias la situación de la empresa era bastante crítica, dado el saldo negativo que se obtiene en el ejercicio 1694-95. Esta situación delicada, según uno de sus socios, Huigens, se arrastraba desde, al menos, el año 1693, pues de esa fecha datan las primeras misivas a Fabio Feroni advirtiéndole de su desacuerdo con Belli en la administración de la compañía, y solicitando su consentimiento para intervenir¹⁹. Parece, pues, que la compañía asumió demasiados riesgos por cuenta propia en el comercio americano de manera que la no celebración de las ferias americanas debido al asalto de Cartagena, le impidió recuperar los créditos y recoger los beneficios (tal y como se explica en las aclaraciones a los documentos contables). La adquisición de mercancías, que en el interín, hizo Belli con vistas a su envío en la próxima flota explica que tuviera los almacenes «atestados de mercancías». La falta de liquidez ocasionada por la carencia de ventas en las ferias americanas, originó una corriente de pánico entre los socios italianos y los correspondientes de la compañía, que exigieron el embolso de sus participaciones y depósitos, así como el de los negocios pendientes.

Belli quiso hacer frente a la situación consignando a su crédito una parte considerable de los negocios pendientes de cobro. Esta actitud de Belli según Francisco Ginori, cónsul de Florencia en Cádiz, amortiguó el impacto de la quiebra, puesto que Belli consiguió esperas y acuerdos con los que pudo hacer frente a una parte importante de las deudas²⁰.

Parece, pues, que la quiebra fue consecuencia de la concurrencia de dos circunstancias: la situación político-militar y el pánico originado entre los correspondientes por la actitud adoptada por los socios comanditarios. Por tanto, la falta de liquidez momentánea y la divulgación del miedo de sus socios dejó sin crédito la compañía y Belli tuvo que declararse en quiebra el 20 de septiembre de 1698, e informar a sus acreedores de su situación.

De la quiebra de la compañía nos ha quedado cierta documentación notarial, concretamente la generada por los acreedores que acudieron al convenio con Belli²¹. La

19 Carta de A. Huigens al Sr. Stefano Belli, 15 de noviembre de 1693.

20 A. S. F., Mediceo, 5071, Correspondencia del cónsul Francisco Ginori, Carta del 21 de septiembre de 1698 y minuta de la respuesta de 4 de noviembre de 1698.

21 A. H. P. C., Protocolos, 5153, las fianzas se encuentran entre los folios 385 y 736.

mayoría eran correspondientes ya que las deudas estaban referidas a cuentas corrientes. Según los 54 documentos de fianza que otorgaron otros tantos acreedores, la cuantía de las deudas de la compañía ascendía a un total de 2.497.409 reales de plata. Si comparamos esta suma con la que aparece en la cuenta de pérdidas y ganancias, correspondiente a las deudas de la compañía, esto es 2.509.258 reales, observamos cómo las obligaciones de la compañía eran ligeramente superiores en el ejercicio 1694-95. La diferencia es insignificante, lo que indicaría una evolución bastante desfavorable y explicaría la rápida reacción de los socios comanditarios para retirar sus participaciones y sus depósitos.

La evolución económica sufrida por la Casa de Cádiz no fue muy afortunada. En los años iniciales del negocio, cuando la administración estuvo en manos de Juan Bautista Brachi, el saldo fue favorable hasta en un 14%. Cuando, después Belli se hizo cargo de la compañía, parece que los negocios fueron medianamente bien hasta que, en torno al año 1695 se complicaron apareciendo por primera vez un saldo deudor, no muy importante, pues las pérdidas ascendían solamente a 4.995 reales plata. Sin embargo, la débil situación en que se encontraba la empresa, junto con las circunstancias económicas que se derivaron del saqueo de Cartagena, vaciaron de confianza a la compañía, provocando la quiebra del negocio en 1698. Tal vez el recuerdo de los buenos resultados del año 1689, movieron a los socios comanditarios a proponer de nuevo a Juan Bautista Brachi la administración de la Casa de Cádiz.

LA DECLINACIÓN DE LA MONARQUÍA HISPÁNICA EN EL SIGLO XVII

**Actas de la VIIª Reunión Científica de la
Fundación Española de Historia Moderna**

Coordinador:

Francisco José Aranda Pérez



Ediciones de la Universidad
de Castilla-La Mancha
Cuenca, 2004